

ТОВАРОПРОВОДЯЩАЯ СЕТЬ БЕЛОРУССКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ЗА РУБЕЖОМ И ЕЕ СУБЪЕКТЫ

Ю. С. Борель

В статье анализируются последние изменения Положения о товаропроводящих сетях 2012 г. в части определения понятия «товаропроводящая сеть за рубежом», а также перечня ее субъектов. На основании изучения зарубежной и отечественной доктрины, нормативных правовых актов, международных актов рекомендательного характера автор предлагает внести изменения в определение данного понятия в нормативном правовом акте, изменений в перечень субъектов товаропроводящей сети и определение данных субъектов.

The articles analyses Belarussian Producer's Foreign Distribution Network Law Act 2012, definition of the notion «distribution network», list of its` participants in the Law Act. The author proposes definition of the notion «foreign distribution network», lists its` participants and defines them based on the study of Belarusian and foreign doctrine, law acts, international acts of recommendatory character.

Ключевые слова: товаропроводящая сеть, субъект товаропроводящей сети, агент, дистрибьютор, франчайзи, собственный субъект товаропроводящей сети.

Keywords: distribution network, actor (participant) of distribution network, agent, distributor, franchisee, subsidiary.

Постоянно растущая и стабильная экономика – залог успешного развития независимого государства. К сожалению, одного производства качественных и способных конкурировать на мировом рынке товаров недостаточно для наращивания экспорта. На первый план выходят вопросы организации сбыта товаров отечественных производителей за рубежом.

Правовые вопросы построения товаропроводящей сети (далее – ТПС) за рубежом становятся одними из ключевых. В утвержденном постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 21 января 2006 г. № 1699 Положении о товаропроводящей сети отечественных производителей за рубежом (далее – Положение о ТПС 2006 г.) предпринята первая попытка дать правовое определение понятию «товаропроводящая сеть», а также таких субъектов ТПС сети, как «собственный субъект ТПС», «корпоративный субъект товаропроводящей сети», «дистрибьютор», «дилер»; упорядочить порядок создания субъекта товаропроводящей сети за рубежом и т. д. [1].

С ходом практики в данном нормативном правовом акте выявлен ряд серьезных недостатков и пробелов. Очевидно, постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 24 февраля 2012 г. № 183 «Об утверждении Положения о товаропроводящей сети белорусских организаций за рубежом, классификатора видов поставок товаров, подлежащих учету при

осуществлении экспортных операций, и признании утратившими силу некоторых постановлений Совета Министров Республики Беларусь» было принято новое Положение о товаропроводящей сети белорусских организаций за рубежом (далее – Положение о ТПС 2012 г.) [2]. Сразу после утверждения нормативного правового акта вышла серия статей профессора Я. И. Функа, представляющих собой комментарий данного документа [3] – [7]. Целесообразность, возможность практического применения, корректность большого количества соответствующих норм была поставлена под сомнение.

Понятие «ТПС» – новый объект изучения для современной юридической доктрины. Как следствие, количество публикаций, представляющих комплексное исследование в данной сфере, невелико: монографии западных авторов Р. Бальди (Roberto Baldi) [8], К. М. Шмиттгоффа (Clive Maximilian Schmitthoff) [9], публикация Ф. Бортолотти (Fabio Bortolotti) [10], ряд статей белорусского профессора Я. И. Функа [3] – [7], [11], [12] публикация Ю. Н. Кудрявец [13].

В зарубежной юридической литературе наблюдается два различных подхода к понятию «ТПС за рубежом» и более общему «международный сбыт товаров» и «международный сбыт» и, следовательно, их формам. Ряд авторов (Р. Бальди [8, р. 1], а также группа ученых, создавших общество с ограниченной ответственностью «Институт международного сбыта» (International Distribution Institute, IDI Project s.r.l.) (далее – IDI), – Д. Ферье (Didier Louis Marie Ferrier) (Франция), Э. Гэртнер (Erwin Robert Gartner) (Германия) и К. МайерСванти (Klaus Meyer Swantee) (Нидерланды) [14]) – рассматривают деятельность по международному сбыту товаров исключительно как деятельность, осуществляемую с участием зарубежного торгово-посреднического звена. Результатом такого подхода является отсутствие в соответствующих классификациях форм международного сбыта товаров с помощью собственных структурных подразделений производителя (филиалов и представительств) за рубежом, а также совместных предприятий (юридических лиц) с участием производителя, осуществляющих функции по сбыту товаров за рубежом. Такой подход соответствует непопулярному узкому подходу к определению понятия «ТПС за рубежом» в экономике [15].

Напротив, Ф. Бортолотти [10] и К. М. Шмиттгофф [9], изучив практику мировой торговли, выделяют такую важную на их взгляд форму международного сбыта товаров, как сбыт с помощью собственных структурных подразделений производителя, находящегося за рубежом, что соответствует распространенному в экономической литературе широкому подходу к определению ТПС за рубежом [16].

Изучение классификаций форм построения международного сбыта товаров, а также ТПС позволяет сделать вывод о том, что осуществление

сбыта (реализации) товара за рубежом, фактическое присутствие производителя на зарубежном товарном рынке (с помощью заключения соответствующих договоров (сроком от 1 года и более), а также с помощью филиалов и представительств), и право производителя проводить собственную сбытовую политику являются сущностными характеристиками понятия «ТПС за рубежом».

Зарубежные авторы, классифицируя и объединяя формы в различные группы, выделяют следующие основные формы построения ТПС за рубежом: 1) с помощью иностранных агентов, 2) с помощью иностранных дистрибьюторов; 3) путем заключения лицензионного договора или договора франчайзинга с зарубежным импортером; 4) через собственные представительства и филиалы за рубежом; 5) через совместные предприятия по сбыту за рубежом [9], [10]. Р. Балди и группа исследователей IDI не рассматривают в качестве таковых две последние формы (см. выше).

На современном этапе в Республике Беларусь вопрос о ТПС за рубежом получил регулирование в Положении о ТПС 2012 г. [2]. Данный нормативный правовой акт отменил действовавшее ранее Положение о ТПС 2006 г. [1].

Определение понятия «ТПС за рубежом» с каждой редакцией нормативного правового акта претерпевает изменения. Последняя редакция (от 24 декабря 2013 г.) Положения о ТПС 2012 г. содержит следующее определение понятия: «совокупность иностранных юридических лиц и расположенных за рубежом обособленных подразделений белорусских производителей, осуществляющих реализацию и (или) сервисное обслуживание белорусских товаров (далее – субъекты ТПС)» (п. 1) [2]. Подход законодателя к тому, что ТПС за рубежом представляет собой совокупность иностранных лиц и обособленных подразделений белорусских производителей за рубежом, осуществляющих реализацию, а также сервисное обслуживание товаров, в каждой редакции нормативного правового акта сохраняется. Прослеживается несколько моментов, к которым подход законодателя меняется с каждой редакцией.

Во-первых, последняя редакция Положения о ТПС 2012 г. четко ограничила круг реализуемых товаров. Формулировка «белорусские товары» предполагает, что страной происхождения таких товаров должна являться Республика Беларусь. Отсутствие существовавшей ранее формулировки «товары производителя» означает, что под сферу действия данного положения в настоящее время попадают и вопросы сбыта (реализации) производителем товаров не собственного производства.

Во-вторых, следует отметить, что последняя редакция нормативного правового акта существенно сузила сферу его действия по субъектам.

Так, в соответствии с п. 1 белорусским производителем, вопросы построения ТПС которого регулирует нормативный правовой акт, является

«организация, подчиненная (входящая в состав) государственному органу или иной государственной организации, подчиненной правительству Республики Беларусь, либо акции (доли в уставном фонде) которой принадлежат Республике Беларусь, и производящая товары для реализации на экспорт». Таким образом, Положение о ТПС 2012 г. в последней редакции распространяется только на подчиненные государственным органам организации (входящие в состав концернов и т. д.), а также на юридические лица с акциями или долями государства в уставном фонде (любого размера и количества). В сферу действия документа на данный момент не входят юридические лица частной формы собственности.

Субъектами ТПС за рубежом (реализующими товары за рубежом) в соответствии с первой редакцией Положения о ТПС 2012 г., в отличие от Положения о ТПС 2006 г., могли выступать как юридические лица, так и индивидуальные предприниматели. Так, авторами нормативного правового акта были учтены некоторые высказанные ранее доктриной замечания [11], [13]. Тем не менее последняя редакция нормативного правового акта сузила круг субъектов ТПС за рубежом, исключив возможность зарубежных индивидуальных предпринимателей выступать субъектами такой сети. Неоправданное сужение круга субъектов, осуществляющих реализацию товаров для белорусского производителя за рубежом, на наш взгляд, может иметь только негативные последствия.

В-третьих, меняются подходы к определению предмета деятельности по организации ТПС. Если в Положении о ТПС 2006 г. к предмету такой деятельности относится «реализация (сервисное обслуживание) товара» (т. е. или реализация, или сервисное обслуживание), в первой редакции Положения о ТПС 2012 г. – «реализация или реализация и сервисное обслуживание», то в последней редакции нормативного правового акта – «реализация и (или) сервисное обслуживание». На наш взгляд, деятельность по сервисному обслуживанию товаров при отсутствии его реализации (сбыта) на зарубежном рынке нельзя назвать организацией (построением) ТПС за рубежом. Поэтому считаем наиболее корректным включение в предмет рассматриваемой деятельности «реализацию или реализацию и сервисное обслуживание товара».

Определение понятия «ТПС» в нормативном правовом акте не учитывает длящегося характера правоотношений «производитель – иностранный индивидуальный предприниматель или иностранное юридическое лицо (субъект ТПС)» при реализации соответствующих товаров.

Так, Я. И. Функ отмечает, что определение ТПС в том виде, в котором оно закреплено в документе, не учитывает обстоятельства, что субъект такой сети – «это не лицо, которое время от времени приобретает товар у соответствующего производителя, а лицо, которое отвечает за продвижение товара определенного производителя на определенной территории,

причем не только применительно ко дню сегодняшнему, но и на перспективу (как минимум в пределах срока определенного договора)» [5]. В очередной публикации автор дополняет: «...субъект товаропроводящей сети, по нашему мнению, – это не лицо, которое время от времени, пусть даже в течение достаточно длительного периода времени, приобретает товар у производителя, а лицо, которое занимается продвижением товара производителя на определенном товарном рынке, т. е. обеспечивает рынок сбыта данного товара и запрос на данный товар» [6]. Данная точка зрения полностью соответствует сущностным характеристикам понятия «ТПС за рубежом», названным нами ранее. Полагаем, что минимальный срок договорных отношений в рамках ТПС – один год.

На основании вышеизложенного считаем возможным предложить авторское определение: ТПС за рубежом – это совокупность расположенных за рубежом обособленных подразделений белорусского производителя, осуществляющих реализацию или реализацию и сервисное обслуживание белорусских товаров, а также иностранных юридических лиц и иностранных индивидуальных предпринимателей, осуществляющих по договору (от 1 года и более) с белорусским производителем реализацию или реализацию и сервисное обслуживание белорусских товаров в соответствии со сбытовой политикой последнего.

В соответствии с п. 3 Положения о ТПС 2012 г. субъекты ТПС «классифицируются» по следующим видам: 1) собственный субъект ТПС; 2) сборочное производство; 3) дистрибьютор; 4) дилер; 5) иностранная сетевая торговая организация.

Под первым понимается иностранное юридическое лицо, учредителем (участником) которого являются одно или несколько белорусских производителей, а также расположенное за рубежом обособленное подразделение белорусского производителя, осуществляющие за рубежом реализацию и (или) сервисное обслуживание белорусских товаров по договору с производителем. Заметим, что Классификатор видов поставок товаров, подлежащих учету при осуществлении экспортных операций, утвержденный постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 24 февраля 2012 г. № 183 «Об утверждении Положения о товаропроводящей сети белорусских организаций за рубежом, Классификатора видов поставок товаров, подлежащих учету при осуществлении экспортных операций, и признании утратившими силу некоторых постановлений Совета Министров Республики Беларусь» (далее – Классификатор) [17], использует старое наименование «субъект товаропроводящей сети с белорусским уставным капиталом или его долей» (код 03). Целесообразным видится введение единообразной терминологии Положения о ТПС 2012 г. и Классификатора, а именно использование термина «собственный субъект ТПС», закрепленного в п. 1 Положения о ТПС 2012 г.

Профессор Я. И. Функ высказывался против включения в понятие ТПС обособленных структурных подразделений белорусских производителей за рубежом, так как они являются неотъемлемыми частями производителя [5]. Автор отмечает: «...товаропроводящая же сеть предназначена именно для реализации соответствующей продукции посредством использования самостоятельной предпринимательской деятельности иных, по сравнению с производителем, юридических и физических лиц» [5].

По данному вопросу мы разделяем позицию разработчиков Положения о ТПС 2012 г. Во-первых, такая позиция опирается на принятый в экономике широкий подход в экономике к определению ТПС за рубежом, который получил закрепление в работах ряда ученых-юристов [9], [10]. Во-вторых, сам Я. И. Функ добавляет: «...правда, нельзя не отметить, что ряд правовых систем под филиалом понимает независимое от другого юридического лица юридическое лицо, но в этом случае такой филиал не может рассматриваться в качестве обособленного структурного подразделения соответствующего юридического лица, так как сам является юридическим лицом». Создание представительства за рубежом происходит в соответствии с законодательством принимающего государства. Если следовать аргументации автора, то в зависимости от системы права государства, в котором находится представительство, в каждом конкретном случае будет решаться вопрос, является ли данное представительство субъектом ТПС за рубежом. ТПС за рубежом в соответствии с зарубежными доктринальными подходами признается любое присутствие производителя за рубежом, будь то в форме долгосрочных договоров с торгово-посредническим звеном или создания филиалов или представительств (в любой форме, предполагающей более глубокий выход на рынок, чем с помощью заключения разовых договоров купли-продажи).

К предложенной в п. 3 Положения о ТПС 2012 г. совокупности субъектов ТПС за рубежом скорее применим термин «перечень». Классификацией данное перечисление субъектов назвать не позволяют различные основания такого разделения на виды субъектов, на что впервые обратила внимание белорусский ученый Ю. Н. Кудрявец [13, с. 15]. Позже несоостоятельность классификации отмечал Я. И. Функ [3].

Анализ с правовой точки зрения, предложенной в документе «классификации», позволяет сделать следующие выводы.

Во-первых, целесообразным считаем исключение из перечня таких субъектов, как сборочное производство и иностранная сетевая торговая организация. Данные термины скорее являются экономическими и не показывают правового характера отношений данных субъектов с производителем. Так, сборочным производством в соответствии с определением, предложенным в нормативном правовом акте, может выступать как

собственный субъект ТПС, так и дилер или дистрибьютор, а иностранной сетевой торговой организацией – дилер, дистрибьютор.

Во-вторых, определив ТПС за рубежом как совокупность любых иностранных юридических лиц, наряду с обособленными подразделениями производителей, осуществляющих реализацию и (или) сервисное обслуживание белорусских товаров, законодатель назвал в качестве данных субъектов только дилера и дистрибьютора (п. 3 Положения о ТПС 2012 г.). Так, неизвестные ранее белорусскому законодательству дистрибьютор и дилер были включены в перечень, а франчайзи, известный отечественному праву как пользователь (ст. 910 Гражданского кодекса Республики Беларусь (далее – ГК Республики Беларусь) [18], – нет. Не был включен в перечень и такой субъект, как агент. Тем не менее и франчайзи, и агенты широко используются для реализации товаров за рубеж в мировой практике, названы в качестве субъектов ТПС за рубежом в доктрине.

Более того, белорусский производитель не вправе самостоятельно определять форму построения ТПС. В соответствии с п. 6 Положения о ТПС 2012 г. «решение о выборе схемы реализации товаров за рубежом... согласовывается белорусским производителем (агентом) с республиканским органом государственного управления, государственной организацией, подчиненной правительству Республики Беларусь, которым он подчинен (входит в состав) либо в управлении которых находятся принадлежащие Республике Беларусь акции (доли в его уставном фонде)», что, на наш взгляд, противоречит одному из основных принципов гражданского права – принципу свободы договора, закрепленного в ст. 2 ГК Республики Беларусь [18].

На наш взгляд, неполный характер перечня субъектов ТПС за рубежом в Положении о ТПС 2012 г., а также тот факт, что выбор такого субъекта диктуется белорусскому производителю именно на основании данного перечня, могут иметь только негативные последствия для развития сбыта белорусских товаров за рубеж.

Таким образом, приведенный выше анализ юридической, экономической доктрины и нормативного правового акта дает основания предложить внести изменения в перечень субъектов ТПС за рубежом, предусмотренный в пп. 2–3 Положения о ТПС 2012 г., включив в него таких субъектов, как франчайзи и агент.

Учитывая вышеизложенное, предлагаем внести ряд изменений в п. 2 и 3 Положения о ТПС 2012 г. в части определения понятия ТПС за рубежом, а также перечня субъектов данной сети и сформулировать их следующим образом:

«2....

ТПС – совокупность расположенных за рубежом обособленных подразделений белорусского производителя, осуществляющих реализацию или реализацию и сервисное обслуживание белорусских товаров, а также

иностранных юридических лиц и иностранных индивидуальных предпринимателей, осуществляющих по договору (от 1 года и более) с белорусским производителем реализацию или реализацию и сервисное обслуживание белорусских товаров в соответствии со сбытовой политикой последнего».

«3. К субъектам ТПС относятся:

- собственный субъект ТПС;
- дистрибьютор;
- агент;
- франчайзи».

Изучение и анализ работ западных ученых Р. Граупнера (Rudolf Graupner) [19, р. 885], Р. Балди [8, р. 57–74], Дж. А. Уэйд (J. A. Wade) [20, р. 885], К. М. Шмиттгоффа, [9, р. 260–271], публикаций российских авторов А. Б. Борисовой [21, с. 56], Е. В. Татарской [22, с. 119], М. Л. Варданян [23, с. 49], Р. В. Волянской [24, с. 43], В. А. Масловой [25, с. 10], Типового международного дистрибьюторского контракта Международной торговой палаты: монопольный импортер-дистрибьютор 1993 г. (публикация № 518 МТП) [26], а также Принципов европейского договорного права [27, р. 257] позволяет предложить авторское определение дистрибьюторского договора и внесение изменений в определение понятия «дистрибьютор» в Положение о ТПС 2012 г.

Дистрибьюторский договор – договор, по которому одна сторона (поставщик) обязуется поставлять на постоянной основе товары другой стороне (дистрибьютору), а дистрибьютор в свою очередь обязуется в рамках ведения предпринимательской деятельности приобретать товар у поставщика и осуществлять его продвижение (сбыт) путем перепродажи за свой счет и от своего имени.

В отечественном законодательстве проводится различие между понятиями «дистрибьютор» и «дилер». В соответствии с п. 2 Положения о ТПС 2012 г. «дистрибьютор – субъект ТПС, которому белорусским производителем (агентом) предоставляются права на реализацию и (или) сервисное обслуживание его товаров в пределах региона деятельности на условиях, определенных договором с производителем (агентом)»; «дилер ТПС, осуществляющий реализацию и (или) сервисное обслуживание товаров белорусских производителей от своего имени и за свой счет на условиях, определенных договором с белорусским производителем, агентом или дистрибьютором».

Из указанных выше определений вытекает, что в основу такого разграничения легли три критерия. Во-первых, дилер действует от своего имени и за свой счет, в отношении дистрибьютора положения по данному вопросу отсутствуют. Во-вторых, регион деятельности дистрибьютора ограничен, деятельность же дилера не ограничена определенным регионом. В-третьих, дилер действует по договору, в том числе и с дистрибьютором.

Очевидно, что приведенные определения понятий «дилер» и «дистрибьютор», а также их разграничение не соответствуют подходам, сложившимся в доктрине и на практике.

Юридическая доктрина не знает разграничения данных терминов и использует термин «дистрибьютор». Разграничение понятия «дистрибьютор» и «дилер» в Положении о ТПС 2012 г. видится нецелесообразным.

Дистрибьютор всегда действует от своего имени и за свой счет, осуществляет перепродажу товара (реализацию). Как уже отмечалось выше, сервисное обслуживание является лишь дополнительной функцией дистрибьютора. Так, использование законодателем формулировки «реализация и (или) сервисное обслуживание» некорректно. Ограничение деятельности дистрибьютора определенным регионом может быть включено только в понятие «эксклюзивный дистрибьютор». Учитывая специфику сферы применения и цели Положения о ТПС 2012 г., предложенное нами определение ТПС за рубежом, а также отсутствие определения понятия «субъект ТПС» в нормативном правовом акте, считаем необходимым в определении понятия «дистрибьютор» особо указать, что дистрибьютором может выступать иностранное юридическое лицо или индивидуальный предприниматель.

Учитывая вышеизложенное, предлагаем внести ряд изменений в п. 2 Положения о ТПС 2012 г. и сформулировать определение дистрибьютора следующим образом: «Дистрибьютор – субъект ТПС, иностранное юридическое лицо или иностранный индивидуальный предприниматель, приобретающий у белорусского производителя белорусский товар и осуществляющий его продвижение путем перепродажи либо перепродажи и сервисного обслуживания от своего имени и за свой счет на условиях, определенных соответствующим договором с белорусским производителем».

Последняя редакция Положения о ТПС 2012 г. впервые включила определение ранее неизвестного отечественному законодательству термина «агент», по которому это «юридическое лицо Республики Беларусь, индивидуальный предприниматель, осуществляющие реализацию товаров белорусского производителя на условиях, определенных заключенным с производителем договором». Давая правовую оценку данному определению, следует отметить, что определение: 1) весьма абстрактно и не предусматривает правовой природы отношений «производитель – агент», 2) не учитывает факт, что нормативный правовой акт регулирует построение ТПС за рубежом.

Отметим, что в праве ряда государств закреплено правило, согласно которому для ведения предпринимательской деятельности на территории данного государства агент обязан быть зарегистрирован в качестве национального юридического лица, а индивидуальный предприниматель обязан являться его гражданином. Так, например, ст. 2 Декрета о коммерческих агентах Королевства Бахрейн от 1992 г. № 10 [28] предусматривает, что

коммерческими агентами на территории данного государства могут выступать только индивидуальные предприниматели, которые являются гражданами государства, или юридические лица с долей уставного капитала бахрейнского происхождения не менее 51 %. Статья 2 Закона о коммерческих агентах Египта 1982 г. № 120 [29], ст. 3 Закона о коммерческих агентах и посредниках Хашимитского Королевства Иордан 2001 г. № 28 [30], ст. 2 Федерального закона Объединенных Арабских Эмиратов о коммерческом агентировании 1981 г. № 18 [31] содержат схожие положения, согласно которым коммерческий агент обязан являться гражданином или национальным юридическим лицом данных государств. Статья 2 Закона об агентировании Сирии 2008 г. № 34 [32] содержит дополнительные требования к гражданам: агентом может выступать только гражданин, постоянно проживающий на территории государства.

Так, формулировка «юридическое лицо Республики Беларусь, индивидуальный предприниматель» в определении понятия «агент» в Положении о ТПС 2012 г. требует исправления.

Изучение западной доктрины [33], [34, р. 1], [35, р. 9], белорусской доктрины [36], Директивы о координации законодательства государств – членов ЕЭС относительно независимых торговых агентов (далее – Директива 1986 г.) [37], а также законодательного закрепления агентского договора в некоторых государствах – участниках СНГ (Армения (ст. 806 ГК) [38], Российская Федерация (ст. 1005 ГК) [39], Кыргызская Республика (ст. 843 ГК) [40], Республика Азербайджан (ст. 749 ГК) [41], Республика Молдова (ст. 1199 ГК) [42], Украина (ст. 297 ГК [43]), позволяет скорректировать определение понятия «агент» в п. 2 Положения о ТПС 2012 г. именно в качестве субъекта ТПС и сформулировать его следующим образом: «Агент – субъект ТПС, иностранное юридическое лицо или иностранный индивидуальный предприниматель, за вознаграждение заключающий договоры по реализации (купле-продаже) белорусских товаров белорусского производителя за его счет от своего имени или от имени белорусского производителя или оказывающий содействие по заключению таких договоров (посреднические услуги)».

Учитывая законодательное закрепление договора комплексной предпринимательской лицензии (франчайзинга) в ст. 910 ГК Республики Беларусь, представляется возможным дополнить п. 2 Положения о ТПС 2012 г. определением понятия «франчайзи» для целей данного нормативного правового акта: «Франчайзи – субъект ТПС, иностранное юридическое лицо, приобретающее у белорусского производителя белорусский товар и осуществляющее его продвижение путем перепродажи либо перепродажи и сервисного обслуживания от своего имени и за свой счет, используя за вознаграждение комплекс исключительных прав (лицензионный комплекс),

включающий право использования фирменного наименования белорусского производителя и охраняемой коммерческой информации, а также товарного знака на условиях, определенных соответствующим договором с белорусским производителем».

Таким образом, введение новой дефиниции понятия «ТПС за рубежом» в п. 2 Положения о ТПС 2012 г. направлено на совершенствование законодательства Республики Беларусь в целях развития ТПС белорусских организаций за рубежом и повышения эффективности ее работы.

Перечень субъектов ТПС белорусских производителей за рубежом в Положении о ТПС 2012 г. носит неполный характер и объективно требует исправления. Предложенная автором редакция п. 3 Положения о ТПС, содержащая расширенный и скорректированный на основе характера правоотношений между соответствующим субъектом и белорусским производителем перечень, может способствовать успешному развитию ТПС белорусских производителей за рубежом.

Внесение предложенных автором изменений и дополнений в п. 2 Положения о ТПС 2012 г.: новых терминов «агент» и «франчайзи» (как субъектов ТПС) и их дефиниций, корректировка дефиниции термина «дистрибьютор», а также исключение термина «дилер» будут способствовать развитию ТПС белорусских организаций за рубежом, устранению противоречивой правоприменительной практики.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЕ ССЫЛКИ

1. Об утверждении Положения о товаропроводящей сети белорусских организаций за рубежом : постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 21 дек. 2006 г., № 1699 // Консультант Плюс : Беларусь 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. Минск, 2014.

2. Об утверждении Положения о товаропроводящей сети отечественных производителей за рубежом, классификатора видов поставок товаров, подлежащих учету при осуществлении экспортных операций, и признании утратившими силу некоторых постановлений Совета Министров Республики Беларусь : постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 24 февр. 2012 г., № 183 // Консультант Плюс : Беларусь 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. Минск, 2014.

3. *Функ Я. И.* Общее понятие о видах субъектов товаропроводящей сети. Субъект товаропроводящей сети с белорусским уставным капиталом и его долей // Консультант Плюс : Беларусь 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. Минск, 2014.

4. *Функ Я. И.* Обязательные условия договора с субъектом товаропроводящей сети // Консультант Плюс : Беларусь 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. Минск, 2014.

5. *Функ Я. И.* О товаропроводящей сети белорусских организаций за рубежом (комментарий к постановлению Совета Министров Республики Беларусь

от 24.02.2012 г. № 183 «Об утверждении положения о товаропроводящей сети белорусских организации за рубежом, Классификатора видов поставок товаров, подлежащих учету при осуществлении экспортных операций, и признании утратившими силу некоторых постановлений Совета Министров Республики Беларусь») // Консультант Плюс : Беларусь 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. Минск, 2014.

6. *Функ Я. И.* Официально уполномоченная белорусская организация. Сборочное производство. Иностранная сетевая торговая организация // Консультант Плюс : Беларусь 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. Минск, 2014.

7. *Функ Я. И.* Рекомендательные условия договора с субъектами товаропроводящей сети // Консультант Плюс : Беларусь 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. Минск, 2014.

8. *Baldi R.* Distributorship, franchising, agency : community and national laws practice in the EEC. Deventer : Kluwer law and taxation publishers, 1987. 267 p.

9. *Schmitthoff C. M.* Schmitthoff's Export Trade. 9th ed. London : Stevens and sons, 1990. 798 p.

10. *Bortolotti F.* Drafting and Negotiating International Commercial Contracts. ICC The World Business Organization. A practical Guide : ICC publication N 671. London : Kluwer Law International, 2009. 480 p.

11. *Функ Я. И.* О товаропроводящих сетях отечественных производителей за рубежом: виды субъектов товаропроводящих сетей (комментарий постановления Совета Министров Республики Беларусь от 21 декабря 2006 г. №1699) // КонсультантПлюс. / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. Минск, 2014.

12. *Функ Я. И.* Общее понятие о видах субъектов товаропроводящей сети (комментарий к постановлению Совета Министров Республики Беларусь от 24.12.2013 г. №1137 «О внесении изменений и дополнений в постановление Совета Министров Республики Беларусь от 24 февраля 2012 г. №183») // КонсультантПлюс. / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. Минск, 2014.

13. *Кудрявец Ю. Н.* Способы продвижения товаров // Промышленно-торговое право. 2010. № 5. С. 14–15.

14. International Distribution Institute Brochure // IDIproject.org [Electronic resource]. URL : <IDIproject.org > (date of access : 01.05.2014).

15. Business Dictionary // Businessdictionary.com [Electronic source]. URL : <Businessdictionary.com > (date of access : 01.05.2014).

16. Economic terms dictionary Investopedia // Investopedia.com [Electronic resource]. URL : <Investopedia.com> (date of access : 01.05.2014).

17. Классификатор видов поставок товаров, подлежащих учету при осуществлении экспортных операций: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 24 февр. 2012 г., № 183 // Консультант Плюс : Беларусь 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. Минск, 2014.

18. *Graupner R.* Sole Distributorship Agreements : a comparative view // International and Comparative Law Quarterly. 1969. Vol. 18. P. 879–895.

19. *Wade J. A.* The sole distributor in comparative and private international law // Hague-Zagreb essays 4 on the law of international trade. 1983. Vol. 4. P. 213–288.

20. *Борисова А. Б.* Дистрибьюторский договор // Журн. рос. права. 2005. № 3. С. 56–64.
21. *Татарская Е. В.* Дистрибьюторский договор в российской системе гражданско-правовых договоров // Вopr. гуманитарных наук. 2007. № 3. С. 199–206.
22. *Варданян М. Л.* Дистрибьюторский договор как форма осуществления иностранными компаниями предпринимательской деятельности на территории России // Законодательство и экономика. 2008. № 8. С. 48–52.
23. *Волянская Р. В.* Дистрибьюторский договор и особенности его применения в сфере оборота гражданского оружия // Закон России: опыт, анализ, практика. 2009. № 1. С. 43–47.
24. *Маслова В. А.* Предмет дистрибьюторского договора // Коммерческое право. 2010. № 2(7). С. 76–94.
25. The ICC Model Distributorship Contract. Sole Importer – Distributor : ICC Publication № 518. Paris : ICC Pub. S. A., 1993. 68 p.
26. *Hesselink M. W., Rutgers J. W., Diaz O. B.* Commercial Agency, Franchise and Distribution Contracts : Principles of European Law. Munich : Sellier European Law Publishers, 2006. 371 p.
27. Commercial Agency Act of the Kingdom of Bahrain : Legislative Decree, 1992, № 10 : as amended by Legislative Decree №. 8 of 1998, Legislative Decree № 49 of 2002 // Lexadin.nl [Electronic resource]. URL : < <http://www.lexadin.nl/wlg/legis/nofr/oeur/lxwebah.htm>> (date of access : 01.05.2014).
28. Commercial Agency Law of Egypt : Law of Egypt, 1982, № 120 : as amended by the Ministry of Economy's Decision № 342 of 1982 // Lexadin.nl [Electronic resource]. URL : < <http://www.lexadin.nl/wlg/legis/nofr/oeur/lxweegy.htm>> (date of access : 01.05.2014).
29. Commercial Agents and Mediators Law of the Hashemite Kingdom of Jordan : Law of the Hashemite Kingdom of Jordan, 2001, № 28 // Ministry of Industry and Trade of the Hashemite Kingdom of Jordan. Mit.gov.jo/ [Electronic resource]. URL : <<http://www.mit.gov.jo/portals/0/tabid/505/commercial%20agents%20law.aspx>> (date of access : 01.05.2014).
30. Federal Law of the United Arab Emirates on Commercial Agencies : Federal Law, 1981, № 18 : as amended by Fed. Law No. 14 of 1988, Ministerial Decisions № 46, 47, 49 and 55 of 1989 and Circular № 14 of 1991, Federal Law № 18 of 1993, Federal Law № 2 of 2010 // Lexadin.nl [Electronic resource]. URL : < <http://www.lexadin.nl/wlg/legis/nofr/oeur/lxweuae.htm>> (date of access : 01.05.2014).
31. Commercial Agency Act of Syria : Law of Syria, 2008, № 34 // Lexadin.nl [Electronic source]. URL : < <http://www.lexadin.nl/wlg/legis/nofr/oeur/lxwesyr.html>> (date of access : 01.05.2014).
32. *Schmitthoff Cl. M.* Agency in International Trade: a study in comparative law // Clive M. Schmitthoff's Select Essays on International Trade Law / ed. by Chia Jui Cheng., 1988. P. 306–354.
33. *Stoljar S. J.* The Law of Agency. London : Sweet & Maxwell Limited. 11 NEW FETTER LANE, 1961. 341 p.
34. *Ferson M.* Principles of Agency. Brooklyn : The Foundation Press, Inc., 1954. 490 p.
35. *Бабкина Е. В.* Международные агентские соглашения (теория и практика заключения) [Электронный ресурс] // Консультант Плюс : Беларусь 3000 / ООО «Юр-Спектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. Минск, 2014.

36. On the Coordination of the Laws of the Member States Relating to Self-employed Commercial Agents :Council Directive 86/653/EEC of 18 December 1986 [Electronic resource] // Access to European Union Law. URL : <<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31986L0653:EN:HTML>> (date of access : 01.05.2014).

37. Гражданский кодекс Республики Армения от 17 июня 1998 г. с изм. и доп. [Электронный ресурс] // Информ.-правовая система «Законодательство стран СНГ» / ООО «СоюзПравоИнформ». М., 2014.

38. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть третья) : Кодекс Рос. Федерации, 26 нояб. 2001 г., № 146-ФЗ : принят Гос. думой 1 нояб. 2001 г. : одобр. Советом Федерации 14 нояб. 2001 г. : в ред. Федер. закона от 30.06.2008 г. // Консультант Плюс : Версия Проф. Технология Проф. [Электронный ресурс] / ООО «Юр-Спектр». М., 2014.

39. Гражданский кодекс Республики Кыргызстан : Кодекс Респ. Кыргызстан, 5 янв. 1998 г. : в ред. Закона Респ. Кыргызстан от 10.06.2011 г. // Законодательство стран СНГ [Электронный ресурс] / СоюзПравоИнформ. М., 2014.

40. Гражданский кодекс Азербайджанской Республики : Кодекс Азербайджанской Респ., 28 декабря 1999 г. : в ред. Закона АР от 20.04.2012 г. № 332-IVQD // Законодательство стран СНГ [Электронный ресурс] / СоюзПравоИнформ. М., 2014.

41. Гражданский кодекс Республики Молдова : Кодекс Респ. Молдова, 6 июня 2002 г., № 1107-XV : в ред. Закона Респ. Молдова от 21.04.2011 г. // Законодательство стран СНГ [Электронный ресурс] / СоюзПравоИнформ. М., 2014.

42. Гражданский кодекс Украины : Кодекс Украины, 16 января 2003 г., № 435-IV : в ред. Закона Украины от 06.11.2012 г. № 5477-VI // Законодательство стран СНГ [Электронный ресурс] / СоюзПравоИнформ. М., 2014.

Статья поступила в редакцию 25.08.2014 г.